

Глущенко П. И.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ**

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/1/2007/4/19.html](http://www.gramota.net/materials/1/2007/4/19.html)

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

**Альманах современной науки и образования**

Тамбов: Грамота, 2007. № 4 (4). С. 67-69. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/1.html](http://www.gramota.net/editions/1.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/1/2007/4/](http://www.gramota.net/materials/1/2007/4/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [almanac@gramota.net](mailto:almanac@gramota.net)

- описать общее состояние и функционирование экономики;
- выявлять взаимосвязи между важными макроэкономическими показателями (валовой внутренний продукт, конечное потребление, инвестиции, сбережения, располагаемый доход и др.);
- контролировать и анализировать текущее состояние экономики;
- прогнозировать и планировать тенденции развития.

Совершенно очевидно, что подобная модель должна базироваться на опыте экспертов в данной области, их творческом потенциале, формализованных научных знаниях, методах принятия решений, методологии системного анализа.

Моделирование системы экономической безопасности, влияния различных факторов на нее, позволит разработать сценарии развития существующих и появления новых ситуаций на моделируемом объекте. В зависимости от выбранных сценариев развития различных кризисных ситуаций на объекте можно разработать мероприятия по преодолению и возможному снижению ущерба от негативного влияния угроз и кризисных ситуаций на экономические процессы, и рассмотреть последствия их воплощения «в жизнь» опять же на модели.

#### *Список использованной литературы*

- Бараненко С. П., Шеметов В. В.** Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: «Центрполиграф», 2004 – 496 с.
- Бендиков М. А.** Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // «Менеджмент в России и за рубежом», №2 – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2000.
- Бурцев В. В.** Факторы финансовой безопасности России // «Менеджмент в России и за рубежом», №1 - М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2001.
- Козаченко А. В., Пономарев В. П., Ляшенко А. Н.** Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения. - Киев: Либра, 2003. – 280 с.
- Постановление Правительства РФ 1996 г. «О первоочередных мерах по реализации государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации».** Постановление Правительства РФ от 27-12-1996.
- Федеральный закон РФ «О безопасности»** / в ред. от 25-07-2002.
- Чумарин И. Г.** Что такое кадровая безопасность компании? // «Кадры предприятия», №2 – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2003.
- Экономическая безопасность хозяйственных систем:** Учебник / Под общ. ред. А.В.Колосова. - М.: РАГС, 2001. – 445 с.
- Экономическая и национальная безопасность:** Учебник / под ред. Е. А. Олейникова. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 768 с.

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ И МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

*Глуценко П. И.*

*Кубанский государственный университет*

Исследование экономической психологии, или психологических аспектов экономики - перспективное поле научных изысканий. Экономические психологи интересуются такими темами, как житейское понимание экономики; факторами, лежащими в основе экономических решений; отношениями между личной идентичностью и массовым потреблением и др. Психология традиционно отдает предпочтение абстрактным исследованиям перед анализом материальных условий современной жизни. Последним почти не уделяется внимание в современной психологической теории. В начале своего существования проблематика экономической психологии фокусировалась, прежде всего, на отношениях между психологией и экономикой. Дж. Катона писал: «Мы будем рассматривать экономические процессы как проявления человеческого поведения и анализировать их с точки зрения современной психологии». Катон предложил первый проект эмпирического исследования психологических аспектов экономического поведения. Одной из частей этого проекта стал способ понимания отношения между психологией людей и экономикой. «Объективные» экономические условия действуют на поведение индивидуума, но они же опосредованы субъективными воззрениями на экономику. Так, никто не может предугадать в каком направлении идет экономика: будет ли она развиваться или падать в следующий период времени - неясно. Людям же нужно решать вопрос, тратить или сохранять свои накопления. В этих условиях общественное мнение становится значимым фактором экономики. Если большая группа людей одновременно меняет свое поведение, решая, тратить или сберегать средства, то их решение повлияет на такой макроэкономический феномен, как объем доступных для инвестиций денег. Психологический фактор изменит течение бизнес-цикла. Программа экономической психологии, намеченная в этих и других рассуждениях Катона, весьма влиятельна и до сих пор. Она предполагает четкое разграничение между экономическими и социально-психологическими переменными в любой теоретической или методологической позиции и, следовательно, между объективным и субъективным взглядом на экономику.

По Катоне, социальнопсихологические процессы действуют на уровне индивидуума, а не на уровне групп или масс. Экономическое поведение понимается как совокупность восприятия и поведения индивидуумов. Такое представление связано с подчеркиванием особой роли принятия решений в исследовании

потребления. В рамках социальной психологии исследовалась роль установки в ходе формирования намерений. Эти работы повлияли на современное прочтение программы Катоны. Наиболее влиятельный подход такого типа - теория обоснованного действия, предложенная Фишбейн и Адзен. Авторы полагают, что при формировании намерения действовать тем или иным образом наблюдается противодействие элементов установки и нормативных убеждений. Предполагается, что люди проводят анализ затрат и выгод поведения таким способом, в котором каждая затрата и каждая выгода умножается на коэффициент, определяемый установкой. Нормативные убеждения - это взгляды значимых других, умноженные на коэффициент оценки этих взглядов.

Фишбейн и Адзен считают, что к вопросу о предпочтениях покупателя следует подходить, как если бы это был один из видов принятия решений: «В сущности нет ничего необычного в поведении покупателя. Это человеческое действие, включающее выбор между несколькими альтернативами, и нет особенных причин полагать, что в его основе лежит какой-то новый, ни на что не похожий процесс. Программа Катоны в сочетании с теорией установки имеет своим следствием доминирование модели принятия решений в экономической психологии. Однако люди принимают решения в состоянии неопределенности. Очень часто (может быть, даже почти всегда) они не располагают всей необходимой информацией для анализа затрат, выигрыша, оценки ограничений. Принимая решение в условиях неопределенности, они пользуются набором эвристик, которые не требуют такого объема информации, как полностью рациональный анализ.

Работа Тверски и Канемана показала, что, имея дело со статистической информацией, люди часто опираются на множество эвристик, таких, как аналогия и репрезентативность. В последние годы этот подход стал очень влиятельным в экономической психологии. Экспериментальная экономика использует в качестве модели принятия решений в условиях неопределенности понятие связанной рациональности (*bounded rationality*), предложенной Саймоном. Согласно модели, люди используют различные специфические формы рассуждения и стремятся скорее к обоснованности, чем к оптимальности. Если какой-либо способ в прошлом доказал свою эффективность в подобной ситуации, то люди удовлетворяются тем, чтобы повторить свое решение, и не ищут более оптимальное. Гутс и др. полагают, что существуют два подхода в экспериментальной экономике, по-разному трактующие отношения между экономикой и психологией. Экспериментальная экономика включает ряд техник, моделирующих в контролируемых условиях принятие экономического (как правило, финансового) решения. Преимуществом этого метода является использование аппарата теории игр, который уже применялся к широкому спектру психологических процессов, таких как конфликт, договор о цене, альтруизм, межгрупповые и личностные отношения. Однако требуется найти соответствие между тем, как люди ведут себя в игре и в реальном мире, когда принимается лично значимое решение о балансе необходимых затрат и возможном получении выгоды. Это не столько вопрос внешней валидности, сколько знаний о конкретных видах экономического поведения.

В других работах недавнего времени намечаются альтернативные связи психологии с другими социальными науками. Предпосылки этого направления можно найти в книге Ли, Терпи и Вэбли «Индивидуум в экономике». Авторы отстаивают позицию так называемой «двойной каузальности». Она заключается в том, что всякое «экономическое поведение» имеет место в материальном контексте, а экономика в свою очередь является результатом экономического поведения многих людей. Книга не содержит ссылок на социальную теорию (например, Giddens, Bourdieu or Habermas) но имеет отсылки к специальным труппам социологов (например, Geshuny) и антропологов (например, Douglas). В недавнее время внимание исследователей привлекли связи экономической психологии с другими дисциплинами. Лунт и Ливингстоун, например, в своей книге «Массовое потребление и социальная идентичность» отметили значение антропологии, кросс-культурных исследований и социологии. Фурнам и Льюис в работе «Экономический разум» ориентируются на антропологию и социологию. Дитмар цитирует социологию и новые исследования потребления (Beck). Ливингстоун привлекает работы по теории СМИ и феминизму. В этих работах открываются новые методы исследования субъекта в его отношении к потреблению, происходит отход от теории принятия решений и постепенный охват все новых пластов культурного контекста.

Экономическая психология всегда имела дело с социальными проблемами, что побуждает к междисциплинарной работе, поскольку такие проблемы - предмет многих дисциплин. Такие социально-важные проблемы, связанные с экономикой, как долг, семейный бюджет, налоги, конфиденциальность в бизнесе, привлекали исследователей. Все они давали толчок к развитию социальной психологии, поскольку имели явное отношение к политике. Дебаты о различных политических предметах также предписывают определенные роли потребителям. Например, движение в защиту окружающей среды и экономические бойкоты предполагают высокий уровень политической заинтересованности и низкий - коммерческой. Исследования относительного распределения дохода потребителей - важная область экономической психологии. В основном экономические теории рассматривают сбережения как механизм распределения своего дохода в течение жизни. Уорнерид указывает, что все экономические теории, кроме чисто монетаристских, приписывают определенную роль психологическим переменам. Эти подходы подчеркивают влияние личностных черт, таких, как бережливость, самоконтроль, или считают психологические механизмы идиосинкретичными и тем самым редуцируют их до уровня ошибок, наряду с теми многочисленными источниками ошибок, какие лежат в основе нормального распределения. Такой

подход разработан для предсказания макроэкономических процессов, и он может быть неудачным инструментом для политики или предсказаний тенденций потребительского поведения. Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально. Это предусматривает следующие условия:

- 1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;
- 2) человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т. е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;
- 3) не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведет к максимизации полезности);
- 4) желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи. Подобные допущения привели к обвинениям в адрес современной ортодоксальной экономической науки в том, что она стала, по сути «экономикой классной доски» и совершенно оторвалась от реальной жизни.

Следуя неоклассикам можно представить человека как совершенное существо полностью владеющее собой и своими собственными поступками, то есть определяющим последние единственным критерием – собственной функцией полезности. Он также оставляет в стороне предпочтения других субъектов, которые в позитивном или негативном плане могут отразиться на его решениях, а также предполагает отсутствие взаимосвязи между целью и средством. Таким образом можно отметить, что отсутствие каких либо предпосылок о возможности влияния решений одних людей на решения других отрывают ортодоксальную теорию от социальности экономической науки.

Социологической модели человека, по мнению Линденберга, существует два вида. Первый (акроним SRSМ) – социализированный человек, исполняющий роль и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, полностью контролируемый обществом. Ставится цель – полная социализация. Процесс направляется обществом – человек играет свою роль в нем. Наконец, возможность применения санкций – это контроль со стороны общества.

Вторая модель (акроним OSAM) – имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий. Этот человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира. Он восприимчив, но действует в соответствии со своим мнением. Но он не имеет ничего общего с экономическим человеком, т.к. у него отсутствуют изобретательность и ограничения. Сравнивая эти две модели, можно увидеть, что экономический человек концентрирует в себе наиболее характерные черты человеческого поведения в процессе повседневной рыночной деятельности. Современные науки, связанные с обществом, тяготеют к модели экономического человека, тогда как социологическая модель не представляет ничего конкретного, опираясь на неустойчивую взаимосвязь между человеком и обществом.

Роббин и Гренланд полагают, что будущее экономической психологии лежит в более глубоком и реалистическом описании экономических убеждений и поведения людей. Эти авторы считают, что ожидается отход от углубленного, но узкого анализа проблемы принятия экономических решений к более широкому охвату области. По их мнению, вплоть до недавнего времени прогресс экономической психологии основывался на попытках исследователей сохранять четкие границы между психологическим, социологическим и экономическим подходами к потреблению. В частности, в анализе проблемы потребления все труднее опираться только на экономику. Социология и антропология исправно представляли и продолжают представлять ценные данные о процессе потребления. Продолжение такой поляризации может привести, однако, к тому, что «социальные переменные» будут рассматриваться лишь как часть экспериментального дизайна теории игр, а «экономика» исчезнет из сферы изучения субъективных смыслов потребления. Представители различных взглядов сходятся в том, что жизнь потребителя претерпела в последние годы значительные усложнения и сильно видоизменилась. Все возрастающее значение потребителя в западной экономике дает толчок к более обоснованному и сложному анализу повседневных экономических убеждений и поведения.

## ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НА ПРОИЗВОДСТВО ТРУДА РАБОТНИКА

*Ежикова Н. А.*

*Пермский государственный технический университет*

Человеческий капитал – это мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Он включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию.

Подобно затратам предпринимателей на оборудование, затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности можно рассматривать как инвестиции, потому что расходы осуществляются с тем расчетом, что они будут компенсированы возросшим потоком доходов в будущем. Таким образом,